Schweiz. Konsum-Verein

Organ des Verbandes schweiz. Konsumvereine (V.S.K.) Basel

Redaktion: Dr. Hans E. Mühlemann

Verantwortlich für Druck und Herausgabe: Verband schweiz. Konsumvereine (V.S.K.) Basel

Erscheint wöchentlich - Basel, den 19. Mai 1951 - 51. Jahrgang - Nr. 20

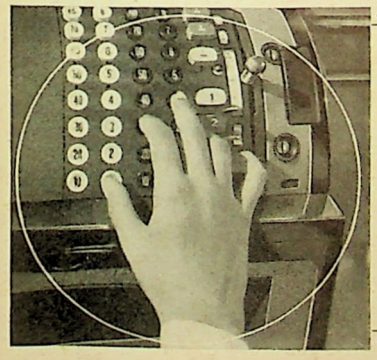
Der kritische Punkt!

Der vom Bundesamt für Industrie, Gewerbe und Arbeit berechnete Landesindex der Kosten der Lebenshaltung, der die Bewegung der Kleinhandelspreise der wichtigsten Bedarfsgüter und Dienstleistungen gibt, beläuft sich Ende April 1951 auf 164,5 (August 1939 = 100). Im Vergleich zum Vormonat ist eine Erhöhung um 1,1 Prozent eingetreten. In der Nahrungsmittelgruppe verzeichnen insbesondere die Preise für Kokosfette sowie Arachideöle und in der Brennstoffgruppe diejenigen für Tannen- und Buchenholz steigende Tendenz. Die erwähnte Zunahme des Totalindex ist jedoch vor allem auf die im Berichtsmonat neu festgestellten, im Vergleich zur vorangegangenen Erhebung vom Januar 1951 durchweg höheren Preise für Bekleidungsartikel zurückzuführen. Die Indexziffern für die einzelnen Bedarfsgruppen (August 1939 = 100) sind die folgenden: Nahrungsmittel 178,1, Brenn- und Leuchtstoffe 136,6, Bekleidung 225,9, Reinigung 197,4, sowie Miete und Verschiedenes, die im Berichtsmonat nicht neu erhoben wurden, 108,8 bzw. 147,7.

Unter der Herrschaft des sogenannten Stabilisierungsabkommens galt ein Index von 163 Punkten als massgebend für die Gewährung von Teuerungszulagen. Der vom Bundesamt für Industrie, Gewerbe und Arbeit (BIGA) berechnete Index der Lebenshaltungskosten war denn auch während langer Zeit ziemlich stabil, und nachdem er im Laufe des Jahres 1948 mit rund 163 Punkten seinen Höchststand erreicht hatte, seit dieser Zeit eher rückläufig. Eine Ausnahme machte nur das vierte Quartal dieses Jahres, in dem sich der Index wie folgt entwickelte: Oktober 162,7, November 164,9, Dezember 163,7. Die damaligen Preiserhöhungen standen im Zusammenhang mit der Knappheit und den Preistreibereien auf dem Schlachtviehmarkt. Korrigierend griff damals der Konsument selber ein, indem verschiedenerorts ein eigentlicher Streik proklamiert wurde, der ja noch in aller Erinnerung sein dürfte.

Im Juni und Juli 1950 stand der Index auf 158,4 und es war klar, dass damit auf eine gewisse Zeit hinaus ein neuer Tiefpunkt erreicht war. Heute hat unser Landesindex nun die Grenze von 163 Punkten zum ersten Mal wieder überschritten und sich um 1,1% auf 164,5 Punkte erhöht. Er ist damit um *3,9% höher als im Juni und Juli 1950.*

Es ist ganz klar, dass mit einem Ueberschreiten dieser Grenze und nachdem die Löhne in der Regel bei einem Index von 163 Punkten stabilisiert worden sind, über kurz oder lang neue Lohnbegehren kommen werden, denen man in Anbetracht der herrschenden Hochkonjunktur und im Blick auf nicht unbeträchtlichen Gewinnsteigerungen bei den wichtigsten Schweizer Unternehmungen mit guten Gründen nicht wird entgegentreten können. Das um so mehr, als sehr wahrscheinlich der auf Ende Mai neuzuberechnende Index wiederum nicht unbeträchtliche Erhöhungen ausweisen wird, denken wir nur an die Auswirkungen des neuen *Milchrappens*, der



Sie registrieren ... und alles andere macht die «National»

Bei Verkäufen von mehreren Posten genügt es, den Preis jedes Artikels zu registrieren und die Motortaste zu betätigen: Die «National» druckt die einzelnen Beträge sowie das Total des Verkaufs in deutlichen Zahlen automatisch auf den Coupon und gibt gleichzeitig für den rückvergütungspflichtigen Betrag Marken aus. Deshalb: Keine Additionsfehler, keine Irrtümer beim Markenabzählen, kein Zeitverlust mehr.

«National» ist das einzige System, das sich in tausenden von Konsumfilialen bestens bewährt hat.

«National» Registrierkassen AG. - Zürich
Stampfenbachplatz - Tel. (051) 26 46 60

National

darüber hinaus sich auch bei der Butter mit 20 Rappen je Kilogramm bemerkbar machen wird. Dazu kommt die im Mai fällige *Neuberechnung des Mietpreisindex*. Nachdem im Herbst des vergangenen Jahres der Bundesrat eine in zwei Etappen auf im allgemeinen 1. April und 1. Oktober 1951 durchzuführende Mietpreiserhöhung von 10% bewilligt hat, wird dieser Aufschlag nun zum ersten Mal seinen Niederschlag im Index finden. Gleichzeitig dürften sich auch stärker als früher unsubventionierte Wohnungen im Index auszuwirken beginnen!

Die Perspektiven sind also alles andere als rosig und es wird der Anstrengungen aller interessierten Kreise bedürfen, um die Preissteigerungen, denen zwangsläufig Lohnerhöhungen folgen müssen, nicht überborden zu lassen. Vielleicht wäre doch der Moment gekommen, in dem sich alle interessierten Kreise wiederum am grünen Tisch zusammenfinden, um in einem *neuen Stabilisierungsabkommen*, in dem selbstverständlich in bezug auf die Löhne den berechtigten Forderungen der unselbständig Erwerbenden Rechnung getragen werden müsste, eine für das ganze Land schädliche Preis- und Lohnentwicklung unter Kontrolle zu bringen, um damit grössere Schäden abzuwenden.

M.

Wir sprechen uns aus:

Rückvergütung und aktive Preispolitik

Es ist ausserordentlich erfreulich für uns, feststellen zu dürfen, dass dieses Thema offensichtlich auf ganz besonderes Interesse gestossen ist. Jede Woche erhalten wir neue Zuschriften und bemühen uns, diese so rasch als möglich hier unterzubringen. So ist uns dieser Tage von einem Mitglied des Verwaltungsrates einer mittleren Konsumgenossenschaft der folgende Beitrag zugegangen, den wir hier gerne veröffentlichen, um dann auch unsererseits einige Bemerkungen daran anzuknüpfen:

Aktive Preispolitik und Rückvergütung

Die Rochdaler Pioniere, auf deren Gedankengut die Konsumgenossenschaftsbewegung fusst, stellten die aktive Preispolitik in den Vordergrund, das heisst ihr Streben ging in erster Linie dahin, den Genossenschaftern möglichst gute Waren zum äussersten Preise zu verschaffen. Die Rückvergütung bedeutete ihnen lediglich das günstigste System, einen allfälligen Ueberschuss möglichst gerecht unter alle Mitglieder zu verteilen.

Gelten diese Grundsätze heute noch?

Während der V. S. K. unbeirrt an der aktiven Preispolitik festhält und von dem System der Rückvergütung gegenüber seinen Verbandsmitgliedern keinen Gebrauch macht, ist bei vielen Konsumvereinen das Streben nach einer möglichst hohen Rückvergütung wichtigstes und erstes Ziel geworden. Es zwingt sie dazu, einen Teil, wenn nicht die ganze Rückvergütung zum vorneherein in die Preise einzukalkulieren. Damit geben diese Vereine jedoch die aktive Preispolitik zugunsten der Rückvergütung preis.

Der heutige scharfe Konkurrenzkampf, in dem auch die Konsumvereine stehen, enthüllte sehr bald die Gefahren dieser Umstellung. Wir möchten hier auf einige hinweisen.

Die Einkommen der breiten Konsumentenschichten sind heute noch recht bescheiden. Sie zwingen die Hausfrauen, danach zu trachten, mit ihrem Haushaltungsgeld möglichst viele Waren zu bekommen. Und zwar müssen sie diese sofort erlangen können, denn daheim wartet eine hungrige Familie. Die Hausfrau wird daher dort einkaufen, wo bei gleicher Qualität der günstigere Preis geboten wird, das heisst wo sie für ihr Geld mehr Ware erhält. So hat denn auch die Zusicherung einer mehr oder weniger hohen Rückvergütung nicht verhindern können, dass viele Käufer der Konsumläden zur Migros hinüberwechselten, wo ihnen günstigere Preise winkten. Es ist eben psychologisch durchaus verständlich, dass sich der Käufer leichter für einen momentanen Vorteil, als für einen in Zukunft zu erwartenden entscheidet. Diese Tatsache sollten wir mehr beachten, indem wir die aktive Preispolitik wiederum ins Zentrum unseres Geschäftsgebarens rücken. Noch aus einem andern Grunde scheint dies angezeigt. Nur die aktive Preispolitik sichert dem Mitglied den grösstmöglichen Anteil am finanziellen Erfolg der Genossenschaft. Das Rückvergütungssystem kann das niemals tun. Es bedeutet namentlich für grössere Genossenschaften eine nicht unwesentliche Belastung. Die Kontrolle der Einkäufe, die Ausrechnung der Rückvergütung, die Auszahlung usw., dies alles muss bezahlt werden. Die Beträge, die dafür aufgewendet werden müssen, erhöhen die Unkosten. Um genau diese Beträge aber wird der Anteil des einzelnen Mitgliedes am finanziellen Ergebnis der Genossenschaft verkürzt. Wir geben ihm weniger, als wir ihm zuvor schon abgenommen haben, namentlich dann, wenn die Rückvergütung in die Preise einkalkuliert worden ist. Das Rückvergütungssystem hat, trotz seines sozialen Charakters, die Genossenschaften zudem nicht vor dem Vorwurf kapitalistischen Gewinnstrebens bewahren können, sicher nur darum, weil wir es heute falsch anwenden.

Wir finden darum: Oberstes und erstes Prinzip für das Geschäftsgebaren unserer Konsumgenossenschaften sollte die aktive Preispolitik sein. Sie erhält uns konkurrenzfähig gegenüber den grosskapitalistischen Unternehmungen der Neuzeit. Sie sichert unsern Mitgliedern den grösstmöglichen Anteil am finanziellen Ertrag der Genossenschaft. Das Rückvergütungssystem ist, weil psychologisch falsch und wirtschaftlich unrationell, abzubauen und zu ersetzen durch die aktive Preispolitik.

W. Gr.

*

Dazu wäre folgendes zu bemerken: Die Feststellung, dass die Rochdaler Pioniere die aktive Preispolitik in den Vordergrund gestellt hätten, trifft insofern nicht ganz zu, als sie zunächst einmal sich darauf beschränkten, ihre Waren zum gleichen Preis an die Mitglieder weiterzugeben, zu dem sie der Kleinhandel damals verkaufte. Gerade daraus hat sich ja das Rückvergütungssystem beinahe zwangsläufig ergeben, ging es doch darum, den aus der «Tagespreis-Politik» entstehenden Ueberschuss in gerechter Weise den Mitgliedern wiederum zukommen zu lassen.

Es scheint uns auch nicht ganz richtig, zu sagen, dass die Hausfrau in der Regel dort einkaufen werde, wo bei gleicher Qualität der günstigere Preis geboten werde, das heisst wo sie für ihr Geld mehr Ware erhalte. Selbstverständlich trachtet die Hausfrau danach, möglichst günstig einzukaufen. Deshalb bemühen sich ja auch unsere Genossenschaften, ihre Preise so niedrig als möglich zu halten. Aber vielfach ist es trotz allem so, dass die Hausfrau, statt jeden Tag ein paar Rappen zu sparen, lieber am Jahresende eine sich aus just diesen Rappen angesparte Rückvergütung in Empfang nimmt, mit der sie dann «etwas anfangen» kann. Gewöhnlich wird es übrigens so sein, dass die Preise der Konsumgenossenschaften dennoch nicht oder mindestens nicht wesentlich höher als diejenigen der billigsten Konkurrenz sein werden, wobei selbstverständlich in gerechter Weise jeweils auch die Qualitäten verglichen werden müssen.

Dass die Rückvergütung einige Kontrolle erheischt, ist klar. Dass dadurch jedoch der Anteil des einzelnen Mitgliedes am finanziellen Ergebnis verkürzt werde, scheint uns ebenfalls nicht ganz stichhaltig, indem es sich dabei um derart minimale Beträge handelt, dass sie kaum ins Gewicht fallen dürften. Dass schliesslich, wie unser Einsender sagt, das Rückvergütungssystem, weil psychologisch falsch und wirtschaftlich unrationell, zu ersetzen sei durch die aktive Preispolitik, bedeutet eine Verkennung der tatsächlichen Verhältnisse. Die Rückvergütung bedeutet auch heute noch für die meisten Konsumgenossenschaften ein wesentliches Werbeargument, wobei man über die Höhe der Rückvergütung in guten Treuen verschiedener Meinung sein kann. Dieses System als wirtschaftlich unrationell zu bezeichnen, geht schon deshalb zu weit, weil seine Kosten äusserst niedrig sind. Persönlich können wir uns mit der Forderung auf einen gewissen Abbau der Rückvergütung ohne weiteres einverstanden erklären, dagegen nicht mit deren Ersetzung «durch die aktive Preispolitik», wie das unser Einsender will. Wir haben absichtlich den immer wiederkehrenden Titel dieser Meinungsäusserungen gewählt, um zu dokumentieren, dass es sich darum handelt, Rückvergütungen zu gewähren und *trotzdem* eine aktive Preispolitik zu betreiben. Das scheint uns durchaus möglich und wird im übrigen durch die Tatsachen bestätigt.

Soweit sehen wir uns veranlasst, einige Bemerkungen zu den Ausführungen von W. Gr. zu machen, in der Hoffnung und Erwartung, dass auch weitere Behördemitglieder und Verwalter sich in dieser Frage, wie das schon bis dahin geschehen ist, zum Worte melden werden.

*

Eine Spezialfrage, die wir selbstverständlich sehr gerne ebenfalls zur Diskussion stellen, behandelt Verwalter R. K. in S.

Rückvergütung auf Gemüsen und Früchten

Es ist eine Tatsache, dass noch verhältnismässig viele Konsumvereine auf Gemüsen und Früchten keine Rückvergütung gewähren, trotzdem diese zu den ureigensten Grundsätzen der Genossenschaften gehört. Wir sind uns alle darin einig, dass die Rückvergütung nach Massgabe des Warenbezuges zu einem der wichtigsten Punkte der Gründer der Genossenschaftsbewegung zählte. Meiner Auffassung nach liegt darin ein unverkennbarer Vorteil, den wir gegenüber der Konkurrenz besitzen. Um so weniger verständlich ist es, dass mit dieser wichtigen, schlagkräftigen Waffe nicht auch auf dem Sektor Gemüse und Früchte gekämpft wird.

Als kleiner Konsumverein haben wir vor einem Jahr beschlossen, auf Früchten und Gemüsen die volle Rückvergütung auszurichten. Dabei haben wir die bisherige Kalkulationsbasis beibehalten und im besonderen darauf geachtet, dass die Preisabschreibungen und der Warenverderb auf ein Minimum reduziert werden konnten. Ein praktischer Verkaufsstand, den wir an günstiger Lage vor dem Laden placierten und welcher stets tadellos im «Schuss» gehalten wird, hat das seinige dazu beigetragen, dass wir bis zum Ablauf des ersten Jahres eine beträchtliche Umsatzsteigerung (45%) zu verzeichnen hatten. Nebst dem flott präsentierenden Verkaufsstand schreiben wir die erfreuliche Aufwärtsentwicklung zur Hauptsache der Gewährung der Rückvergütung zu. Durch spontane, befriedigende Aeusserungen der Hausfrauen wurden wir auf unserem eingeschlagenen Wege bestärkt und haben unser Sortiment ziemlich erweitert. Mit den Anfangserfolgen kam gleich auch die richtige Freude beim Verkaufspersonal, und unsere Freude ist es, dass die Mitglieder mit unseren Dienstleistungen zufrieden sind.

Wir stehen grundsätzlich auf den Standpunkt, dass in einer Konsumgenossenschaft überhaupt alle Artikel (auch Fleisch- und Wurstwaren, Milchprodukte) rückvergütungsberechtigt sein sollten. Wie Kollege O. B. (siehe «Schweiz. Konsum-Verein» Nr. 18, «Wir sprechen uns aus»), so haben auch wir vor einigen Jahren mit gutem Erfolg den gleichen Schritt getan, indem wir die vorerwähnten Waren unsern Mitgliedern als rückvergütungsberechtigt offerierten und uns damit manchen guten Dauerkäufer warben. Vor dieser Massnahme stellten wir nämlich fest — und das wird bestimmt auch in andern Konsumvereinen der Fall sein —, dass hauptsächlich in Stosszeiten irrtümlicherweise die Netto-Artikel nicht speziell als solche ausgeschieden, sondern mit den übrigen Waren «gestempelt» wurden. Mit den im Laufe des vergangenen Jahres angeschafften Registrierkassen mit Markenautomaten haben wir nunmehr eine lückenlose Kontrolle und wissen somit, dass *der gesamte Ladenumsatz rückvergütungsberechtigt* ist.

Lieber Kollege! Prüfe auch du einmal, ob in deiner Genossenschaft durch die Gewährung der Rückvergütung auf Früchten und Gemüsen zusätzliche Käufer erworben werden können. Ich, auf alle Fälle möchte es dir sehr empfehlen. R. K.

*

Das Wort sowohl zur allgemeinen wie zu dieser hier behandelten speziellen, weiter aber auch zu andern Spezialfragen bleibt weiterhin offen.

Nachahmenswerte Methode

Ein Käufer verlangte unter anderem Linde's-Kaffee-Ersatz, Imi und Perwoll in grösseren Mengen.

Ich bot ihm vergeblich die entsprechenden Eigenerzeugnisse an. Neben der eigentlichen Rechnung machte ich aber eine zweite für die gleiche Menge in GEG-Artikeln.

Der entstandene Preisunterschied von 2.41 DM hat dieses Mitglied überzeugt, und er ist seitdem guter Abnehmer unserer Eigenerzeugnisse.

Seitdem ich diese Methode häufiger anwende, habe ich nicht nur Käufer, die ich bediente, sondern auch Nebenstehende für unsere GEG-Erzeugnisse gewonnen. GEG-Post

Werben und verkaufen eine Kunst

X.

Verkaufstechnik und Vermassung

Von Privatdozent Dr. Paul Reiwald

Nun stehen aber dem Kontaktnehmen, wie es hier als die eigentliche Kunst des Verkäufers beschrieben wurde, ganz bestimmte Tendenzen im Wirtschaftsprozess gegenüber. Sie suchen gerade auch dieser sehr persönlichen Kunst ihren Charakter zu nehmen. Prof. Dr. A. Lisowsky hat in einer interessanten Arbeit über «Individuum und Kollektiv als Marktfaktoren» und auch an anderen Stellen auf die sogenannte Käuferschichtung hingewiesen. In der Tat kann ja die Reklame gar nicht anders verfahren, als sich an bestimmte Gruppen zu wenden. Sie bietet selbstverständlich Parfüme Frauen und Portemonnaies überwiegend Männern an. Und sie macht auch hier Unterabteilungen, indem sie zwischen dem Backfisch, der jungen Frau und der älteren Dame unterscheidet. Wie sehr sich die Reklame aber auch an eine ganz bestimmte Käuferschicht wendet, es bleiben doch immer Typen, die sie ins Auge fassen muss, keine Individuen. Lisowsky hat dies als «Vereinheitlichung des Menschen als Marktpartner» bezeichnet und gezeigt, wie sich die Ausschaltung des Persönlichen und darum die Tendenz der Nivellierung, der Gleichschaltung, der Vermassung auch gerade im Verhältnis zum Käufer durchsetzt.

Hier liegt aber ein ganz gewaltiger Unterschied zwischen Reklame und Verkaufen vor. Wenn die Reklame bestimmte Käufertypen in das Geschäft ziehen soll, so ist doch beim Verkaufen der persönliche Kontakt unumgänglich. Die geschickteste Werbeaktion kann durch ungeschickte Verkäufer sehr leicht um ihren Erfolg gebracht werden. Man sollte zum Beispiel meinen, dass in einem Warenhaus der Artikel alles und der Verkäufer nichts bedeutet. Indessen gibt es Frauen — und ihre Zahl ist gar nicht klein — die durch einen unliebenswürdigen oder gelangweilten Verkäufer auch im Warenhaus in die Flucht geschlagen werden. Nicht mit Unrecht hat man gesagt, dass niemals am laufenden Band verkauft werden könne, weil sich hier immer zwei Menschen gegenüberstehen. In jedem Geschäft in einer kleineren Stadt oder gar im Dorf ist das ganz offenbar. Wenn die Bäuerin ihr schwarzes Kleid einkauft, so ist es selbstverständlich, dass sie erzählt, dass der Vater nun bald zum Sterben komme, und eben so selbstverständlich, dass der Verkäufer sein Bedauern ausspricht und sich nach den persönlichen Verhältnissen erkundigt. Was aber in Dorf und Kleinstadt Gesetz ist, das ist es immer noch in hohem Grade auch in der grossen Stadt.

Damit erfüllt aber das Verkaufen über seine wirtschaftlichen Funktionen hinaus eine ausserordentlich wichtige *soziale Aufgabe*, deren Bedeutung gerade unter den heutigen Verhältnissen nicht wichtig genug genommen werden kann. Die Werbung kann niemals im eigentlichen Sinne individuell eingestellt werden. Das auch hier vorhandene starke Bedürfnis nach individueller Reklame kann tatsächlich nur in Ausnahmefällen befriedigt werden. In Amerika hat man zum Beispiel diesem Bedürfnis dadurch nachzukommen versucht, dass Inserate die Photos der Rayonchefs oder des Geschäftsinhabers möglichst anziehend den Käufern zeigen. Es liegt aber auf der Hand, dass auch diese «persönliche Vorstellung» noch keine individuelle Reklame ist.

Beim Verkaufen aber können die menschlichen Beziehungen nicht ausgeschaltet werden, und damit bildet es seinem ganzen Wesen nach einen Gegenpol zu den Nivellierungs- und Massentendenzen. In der gesamten Wirtschaft, wenn man die verschiedenen Zweige überprüft, gibt es kaum einen einzigen, wo die menschlichen Beziehungen und der menschliche Einsatz der Person eine so bedeutsame Rolle spielen wie beim Verkaufen. Nur geschäftliche Verhandlungen, auch wenn sie nicht im Verkaufen bestehen, lassen die Person ebenfalls so stark in Erscheinung treten.

Wer nicht lächeln kann, so wurde hier einmal gesagt, sollte nicht in einem Laden arbeiten. Ganz allgemein kann man aber vielleicht sagen: Wem der einzelne Mensch nicht wichtig und nicht interessant ist, wer also nicht das Bedürfnis des Kontaktnehmens hat, der sollte ebenfalls nicht in einem Laden arbeiten. Verkäufer und Verkäuferin sollten sich durch Beobachtung und Erfahrung bestimmt eine gewisse Urteilsfähigkeit verschaffen, so dass sie gewisse Anhaltspunkte wie Beruf, Alter, ja vielleicht sogar die Kaufkraft des Käufers einigermassen abzuschätzen vermögen.

Aber — und darauf sollte in den Ausbildungsstätten für Verkäufer besonders nachdrücklich hingewiesen werden — sie sollen sich nicht an «den» Jüngling, «den» älteren Herrn, «die» vollschlanke Frau wenden, sondern an den besonderen Menschen, der gerade vor ihnen steht. Und wenn die Mitgliedschaft noch so gross ist, so dürfen sie sich doch nicht an «Käufertypen» wenden, das heisst an einen aus der Masse, sondern an das Individuum, das sich auch beim Kaufen von anderen Individuen unterscheidet.

So stark die Vermassungstendenzen heute alle Schichten der Bevölkerung durchdringen, so sind sie doch, und zumal in einem kleineren, auf das Individuelle eingestelltem Lande wie die Schweiz, noch nicht allmächtig geworden. Es geht beim Verkaufen nicht zu wie in einem amerikanischen Restaurant, wo die Gäste tatsächlich «am laufenden Band abgefüttert» werden. Der Käufer hat hier immer noch ein sehr deutliches Gefühl

dafür, ob er für den Verkäufer einer aus der Masse ist oder ob der Verkäufer den Dienst am Konsumenten dahin versteht, sich des Käufers sachgemäss anzunehmen.

Diese Einstellung ist aber auch für den Verkäufer von besonderer Bedeutung. Wenn einer ihm gleich wie der andere gilt, wenn er sich nicht für die Unterschiede all der Menschen, mit denen er zu tun hat, interessiert und wenigstens mit noch so kleinen Nuancen darauf einzugehen vermag, dann gewinnt die Routine die Ueberhand.

Er wird zur Verkaufsmaschine, und diese Maschine arbeitet schlecht. Umgekehrt wird der Verkäufer, der sich für den *einzelnen* Käufer interessiert, nicht nur unvergleichlich viel besser arbeiten, sondern er erfüllt im Wirtschaftsleben eine wichtige Mission im Kampfe gegen die Vermassung. Er muss in aller Klarheit verstehen, dass es, im Gegensatz zum Reklamefachmann, nicht seine Aufgabe ist, «Käuferschichtung» zu treiben, sondern Käuferbehandlung. Die Gefahr der Vermassung ist ja gerade deshalb so gross geworden, weil an vielen wichtigen Punkten, die das Wirken des Individuums erfordern, auch hier ohne Not, ja direkt gegen das wirtschaftliche Interesse, die Person ausgeschaltet wird.

Der Widerstand gegen Vermassung und Nivellierung ist naturgemäss am schwierigsten dort durchzuführen, wo die wirtschaftlichen Interessen für den Massenartikel, für die Gleichschaltung, für die Ausschaltung des Individuellen sprechen. Wenn Professor Lisowsky fordert, dass der Unternehmer «auch in der Wirtschaft gelegentlich die Wirtschaft vergessen solle», dass er «bei aller Anerkennung des wirtschaftlichen Prinzips um des Menschseins willen auch einmal unwirtschaftlich sein solle», so sind das doch Fälle, die in der Praxis ausserordentlich selten anzutreffen sind. Ob es einfach um die Existenz des Unternehmens geht oder um das Streben nach erhöhtem Gewinn, fast immer wird der kleine wie der grosse Kaufmann mit aller Entschiedenheit seine Massnahmen ganz überwiegend nach wirtschaftlichen Gesichtspunkten treffen. Und da versprechen nun einmal Massenabsatz und Rationalisierung den grössten Gewinn. Bei der Tätigkeit des Verkäufers *deckt sich ausnahmsweise die Tendenz zu individueller Behandlung mit dem wirtschaftlichen Interesse*, und darum ist es so wichtig, diese Tatsache möglichst weiten Wirtschaftskreisen, vor allem aber dem Verkäufer selbst zum Bewusstsein zu bringen.

Aus der Tätigkeit des Laboratoriums V. S. K. im Jahre 1950

Kongo-Pfeffer

In letzter Zeit wird auf dem Markt ein sogenannter Kongo- oder Aschantipfeffer angeboten. Es handelt sich dabei nicht um den echten Pfeffer (Piper nigrum), sondern um ein anderes, pfefferähnliches Gewürz, welches als Pfeffer-Ersatz oder als Streckmittel verwendet wird.

Da über die chemische Zusammensetzung des Aschanti-Pfeffers nur wenig bekannt ist, wurden eingehendere Untersuchungen darüber angestellt.

Kongo-Pfeffer fällt hauptsächlich durch seinen hohen Gehalt an ätherischen Oelen und den niedrigen Piperingehalt auf. Piperin, eine farblose kristallisierende Verbindung mit scharfem, brennendem Geschmack, ist einer der typischen Bestandteile des echten Pfeffers. Kongo-Pfeffer ist als Gewürz minderwertig und in der Schweiz nicht zulässig.

Gegenwart ist Ewigkeit!

Zu unsern ersten Lebenserfahrungen gehört die Tatsache, dass wir bei jedem Schritt, den wir tun, gezwungen sind, vorauszusehen. Und je grösser und älter wir werden, desto stärker wird uns diese Weisheit eingehämmert: blicke immer voraus, sorge vor, lasse dich nicht überraschen! Daher kommt es, dass viele Menschen über dem Morgen bereits das Heute vergessen und — in Gedanken wenigstens — bereits schon im nächsten Tage, in der nächsten Woche oder in gar noch weiterer Ferne leben. Diese eigentümliche Erscheinung führt zu der allgemeinen Flucht in die Zukunft, die heute so ernsthaft betrieben wird und nicht zuletzt die Schuld an unserer Gehetztheit, unserem Zeitmangel und unserer allgemeinen Unzufriedenheit trägt.

Zugegeben: wir müssen in die Zukunft blicken, wir müssen uns klar sein, welche Ziele wir erreichen wollen und können. Aber das unbekannte Morgen darf in unserem Denken niemals so stark werden, dass wir darüber das Heute vergessen. Denn wir machen ja selbst immer wieder die Erfahrung, dass die Dinge ein ganz anderes Aussehen annehmen, wenn sie erst einmal in die unmittelbare Gegenwart gerückt sind, seien es nun Sorgen oder Freuden.

Das, was wir so gerne als «weise Voraussicht» ausgeben, ist im Grunde vielfach nichts anderes als eine Spekulation. Wir lassen am Morgen eine Arbeit liegen, weil wir hoffen, dass bis zum Mittag ein Ereignis eingetreten sei, das uns dieser Pflicht enthebt. Wir versäumen es heute, einen Plan in Angriff zu nehmen, weil wir glauben, dass wir es morgen besser zustande bringen. Immer aber machen wir doch die betrübliche Erfahrung, dass dann die Stunde, die vorher noch die Zukunft war, ganz genau gleich glücklich oder unglücklich ist, wie alle die Stunden vorher. Darum gehört es eben gewissermassen zur Lebensweisheit, in der Gegenwart zu leben und hier Stein auf Stein, Tat zu Tat zu fügen.

Unter diesem Gesichtspunkt beginnt das Leben mehr zu bieten. Die Stunden, Tage und Wochen enteilen nicht mehr so rasch und unbenützt, sondern sie fügen sich zusammen wie die Perlen an einer Schnur. Machen wir doch nur einmal während zwei, drei Tagen folgenden Versuch: legen wir jeden Tag ein Blatt Papier auf unsern Arbeitstisch und notieren wir uns jeweilen die gerade beendeten Arbeiten, die geführten Telephongespräche und alles andere, was wir gerade tun. Es braucht dazu nur jeweilen ein kurzes Stichwort. Aber wenn wir am Abend das Blatt nochmals durchlesen, werden wir erstaunt sein, was wir an einem einzigen Tag alles erledigen. So beginnen wir vor unsern eigenen Leistungen eine gewisse Achtung zu bekommen, wir werden uns bewusst, dass wir ja in jeder Minute unseres Daseins irgendwie tätig sind, und bald beginnen wir auch zu lernen, diese Minuten besser auszunützen. Und das ist die beste Vorsorge für die Zunkunft; denn der Tag ist uns gewiss, die Zukunft aber niemals. Gy.

Textiltagung in Olten

Vor etwas mehr als einem Monat ging die Meldung durch die Presse, dass in Australien die *Wollpreise* um 30% zurückgegangen seien. Kurz darauf wurde die Zahl insofern berichtigt, als nur noch von 15 bis 25% die Rede war. Diese Meldung hatte in verschiedenen Kreisen die Hoffnung hervorgerufen, dass sich nun bald auch die Preise für Kleider und andere aus Wolle hergestellte Artikel senken würden. Natürlich ging diese Ueberlegung von durchaus falschen Voraussetzungen aus, da, um sich der Aenderung dieser Marktsituation überhaupt anpassen zu können, unsere Wollpreise zunächst um vielleicht 50 oder 60% hätten erhöht werden müssen. Die bei uns gegenwärtig gültigen Woll- und Kleiderpreise sind der seit dem vergangenen Sommer eingetretenen enormen Preiserhöhung noch nicht sehr stark gefolgt. Dagegen ist wohl anzunehmen, dass nach und nach, wie wir das nun soeben auch in dem für den Monat April neuberechneten Bekleidungsindex erfahren haben, unsere Preise sich den Weltmarktpreisen anpassen werden. Und dabei ist mit weiteren Preissteigerungen zu rechnen, sofern sich die Marktsituation in absehbarer Zeit nicht ändert. Fügen wir zur Illustrierung dieser Verhältnisse nur bei, dass gegenüber der Zeit vor dem Ausbruch des zweiten Weltkrieges sich die Wollpreise in Australien, wenn man die Wechselkurssenkung vom Herbst 1949 mitberücksichtigt, um nicht weniger als 900% (!) erhöht haben. Und zwar sind diese Erhöhungen im wesentlichen seit dem vergangenen Sommer erfolgt!

Mit diesen Gegebenheiten haben auch die Textilgeschäfte unserer Genossenschaften zu rechnen, und ähnliche Ueberlegungen standen denn auch im Mittelpunkt der Textiltagung vom 7. Mai in Olten.

Verwalter Gauer, Bern, Präsident der Arbeitsgemeinschaft der Konsumvereine mit Spezialläden, konnte 128 Vertreterinnen und Vertreter der angeschlossenen Genossenschaften begrüssen und hiess den Präsidenten der Verbandsdirektion, Prof. Dr. *M. Weber*, sowie *E. Siebenmann*, den früheren Leiter der Abteilung Textilwaren des V. S. K., besonders herzlich willkommen. Neu zur Arbeitsgemeinschaft haben sich angemeldet die Vereine Lenzburg und Wettingen. Anschliessend wies der Tagungsleiter auf die neu festgelegten Normen für Lagerumschlag, Abschreibungen, Umsatz pro Verkäuferin und durchschnittliche Margen hin und bat die Mitglieder, ihre Anregungen und Wünsche an den Vorstand weiterzuleiten.

Der neue Chef der Abteilung Textilwaren des V. S. K., *E. Steiger*, führte sich mit einigen Worten bei der Versammlung ein und wies anschliessend in seinem

Situationsbericht

den wir im folgenden auszugsweise wiedergeben, auf die heutigen Verhältnisse auf dem Gebiete der Textilien hin:

Baumwolle

Zufolge der Importsperre in Deutschland kann ein Grossteil der bereitgestellten Exportsendungen nicht zum Versand gebracht werden. Durch diesen Umstand wird es vorkommen, dass auch wir früher Fertigware erhalten, als vielleicht im Kontrakt bestätigt war.

Bedingt durch die Tatsache, dass in letzter Zeit der Umschlag unserer Lagerware sich um ein Mehrfaches gesteigert hat, bestand die Gefahr, dass der Nachschub von neuer Ware nicht im gleichen Tempo vor sich gehe. Wir haben, in Erkenntnis dieser Situation, unverzüglich bei unseren grössten Lieferanten wegen früherer Lieferungen in Stapelartikeln aus Baumwolle, wie Bazin, Damast, Bettücher, Zwilch, Grisette, Coutil usw., interveniert, und wir können heute mit Genugtuung feststellen, dass es uns durchwegs gelungen ist, dass sogar per 4. Quartal 1951 bestätigte Kontrakte zum Teil in den Monaten März und April schon ausgeliefert werden. Dies ermöglichte uns, Rückstände in solchen Artikeln aufzuarbeiten.

Das Problem Wiedereinführung der *Preiskontrolle* scheint eher etwas verflacht zu sein. Heute sind wir so weit, dass der Spinner-, Zwirner- und Weberverein wieder *Höchstpreislisten* für die hauptsächlichsten Stapelartikel herausgibt, was, wie wir hoffen, zu einer gewissen Stabilisierung der Preise führen dürfte.

Mengenmässig sind wir in allen Stapelartikeln für das Jahr 1951 einigermassen versorgt, vorbehältlich übermässiger Lageraufträge, die selbstredend niemand voraussehen kann.

Wolle

An *Handstrickgarnen* sind wir für den ganzen mutmasslichen Bedarf pro 1951, bzw. für die bevorstehende Wintersaison, voraussichtlich genügend eingedeckt. Fast sämtliche Kontrakte konnten noch zu verhältnismässig günstigen Bedingungen placiert werden.

Eine Schwierigkeit haben wir einzig bei den Bezügen von Schaffhauser Wolle, da unser Kontingent per 1. Semester 1951 praktisch vollkommen ausverkauft ist. Wir rechnen damit, dass es möglich ist, anfangs Mai hinsichtlich der Preise für das zweite Kontingent Angaben zu machen, worauf wir selbstverständlich im Rahmen dieses Kontingents die Verkäufe freigeben.

Uns blieb, im Interesse einer gerechten Verteilung, nichts anderes übrig, als unseren Vereinen für diesen Artikel ebenfalls Kontingente im Rahmen ihrer Bezüge zuzuteilen.

Anders liegt der Fall bei unseren Eigenmarken, in welchen wir eine wesentlich grössere Bewegungsmöglichkeit haben. Ueberall dort, wo die Vereinskontingente für Schaffhauser Wolle überschritten sind, proponieren wir ähnlichen Ersatz in unseren Eigenmarken. Wir haben das grösste Interesse, unsere Eigenmarken bei unseren Mitgliedern zu forcieren, und wir können die volle Gewähr dafür übernehmen, dass die unter den Eigenmarkenumbändern gelieferte Ware qualitativ hochwertig und preiswürdig ist.

Kunstseide und Zellwolle

Gegen Ende des 4. Quartals 1950 war davon die Rede, dass die Rohmaterialien zur Herstellung dieser beiden Artikel Schwierigkeiten machen. Inzwischen hat sich aber verschiedenes geändert. Die Situation in der Beschaffung dieser Materialien scheint nicht mehr so prekär zu sein wie vor einigen Monaten. Diese pessimistischen Stimmen sind im Zusammenhang mit grossen Käufen von schwedischer Cellulose durch die USA aufgetaucht. In preislicher Richtung dürfen wir sagen,

dass diese beiden Textilartikel bis heute praktisch keine wesentlichen Aufschläge erfahren haben.

Bei den letzten Wollauktionen, welche in Australien stattfanden, hat sich gezeigt, dass die enorm hohen Spitzenpreise für Wolle, hauptsächlich Typ A, keine Aussicht auf längere Konstanz haben. Bereits zeigen diese wichtigsten Auktionen Preiseinstürze bis zu 30%, was wiederum ein Beweis dafür ist, wie vorsichtig wir bei unseren Dispositionen sein sollen. Immerhin sei gesagt, dass dieser Preiseinbruch die heutigen Gestehungspreise für Wollgewebe, Wollwäsche und Handstrickgarne nicht beeinflussen kann, da ja sämtliche Käufe zu alten, bzw. zu Uebergangspreisen haben getätigt werden können. Mit Rücksicht auf den Mangel an Wolle ist dieser enorme Preisrückgang beachtenswert und wir vermuten, dass dieser Einbruch gekommen ist, weil seitens der USA-Einkaufsstelle für die Armee sämtliche Käufe in Wolle eingestellt wurden. Mit dem Verschwinden von Amerika als grösstem Wollkonsument musste selbstverständlich etwas geschehen. Amerika hat mit ziemlicher Sicherheit diesen Beschluss gefasst, weil man auch dort der Ansicht war, dass die Preise einfach zu hoch seien.

Nylon

Wir erfuhren mit Interesse, dass die Viscose, Emmenbrücke, bereits die ersten Lieferungen von Nylongarnen, bzw. Perlon, an die strumpfverarbeitenden Industrien in der Schweiz aufgenommen hat. Die Produktion wird von Woche zu Woche grösser werden, und man rechnet allgemein in Fachkreisen damit, dass im Laufe des zweiten Semesters 1951 genügend solcher Garne vorhanden sind, so dass keine Importe aus dem Ausland mehr notwendig werden. Allerdings dürfen wir nicht verkennen, dass die Fabrikation dieser neuen Kunstfaser in der Schweiz immer noch mit grossen Schwierigkeiten zu kämpfen hat, weil die Hilfsmaterialien für die Produktion aus dem Ausland importiert werden müssen.

Diese Tatsache veranlasste uns, mit den grössten Konsumentenverbänden Fühlung zu nehmen. Wir beschlossen bei dieser Gelegenheit, bei der Handelsabteilung in Bern vorstellig zu werden, damit endlich die Kontingentierung von Netznylonstrümpfen aufgehoben werde. Bis heute belastete diese Regelung ein Paar Nylonstrümpfe bis zu 70 Rappen Einstandspreis. Wie weit unsere Bemühungen von Erfolg gekrönt sind, wird die Zukunft lehren. Auf jeden Fall ist mindestens damit zu rechnen, dass per Ende Juni 1951 diese Kontingentierung endlich aufhört.

Abschliessend wies er auf die im ganzen undurchsichtige Lage hin, was auf die ziemlich unbestimmten Ernteaussichten, vor allem aber auf die Schwierigkeiten der Rohmaterialbeschaffung wegen des Rüstungsprogramms zurückzuführen sei. Die Umsatzentwicklung erfüllt die Abteilung Textilwaren des V. S. K. mit Sorgen, weil bei verschiedenen Vereinen in Anbetracht des Lagerumschlages zuviel Ware vorhanden ist.

Gegenwärtig ist die Nachfrage noch gut. Doch ist hier, besonders natürlich bei Modeartikeln, Vorsicht am Platz, kann sich doch die Lage sehr rasch ändern.

*

Etwas durchaus Neues bot die Arbeitsgemeinschaft an dieser Textilkonferenz, indem sie Herrn *Christinger*, Fachlehrer an der Webschule Wattwil, herangezogen hatte, der die Versammlung in einem einstündigen, vortrefflichen Vortrag bekanntmachte mit den

Eigenschaften der Textilmaterialien.

Der Referent verstand es, das weitschichtige Problem in äusserst klarer und fesselnder Weise vorzutragen, so dass bestimmt allen, die an der Versammlung teilgenommen haben, wertvolle neue Erkenntnisse geschenkt wurden. Wenn wir darauf verzichten, hier im einzelnen auf die Ausführungen einzutreten, so einerseits deshalb, weil uns der dafür notwendige Platz nicht zur Verfügung steht und andererseits weil die Ausführungen des Referenten vervielfältigt den Mitgliedern der Arbeitsgemeinschaft zugestellt werden sollen.

Auf alle Fälle war es sicher zu begrüssen, dass einem Fachmann Gelegenheit gegeben wurde, in einer Art «Warenkunde» die anwesenden Verkäuferinnen und Abteilungsleiter in dieses wichtige Gebiet einzuführen.

*

Die Diskussion im Anschluss an das Referat sowohl, wie auch an den Situationsbericht des Abteilungsleiters wurde sehr rege benützt, wobei für einmal das Problem «Knöpfe» recht eingehend behandelt wurde. Dass nach wie vor auch auf dem Textilgebiet der Frage der *Rückvergütung* besondere Aufmerksamkeit geschenkt werden muss, bewies die Tatsache, dass sich wiederum verschiedene Lieferanten bemühen, die volle Einkalkulierung der Rückvergütung in die Verkaufspreise zu erzwingen. Auch die Textilgeschäfte der Genossenschaften werden sich gegen diese Einmischung in ihre Preispolitik zur Wehr setzen müssen, um so mehr, als systematisch und von allen Seiten her das Gewerbe Einbrüche in das System der Rückvergütung zu erreichen sucht.

*

Der Nachmittag der Tagung war der Besichtigung des Werkes Roggwil/Wynau der Firma Gugelmann & Co. AG. gewidmet, die die Teilnehmer an der Tagung aufs freundlichste empfing, was auch an dieser Stelle festgehalten und entsprechend verdankt zu werden verdient.

M.

Konsumreisen

Einige unserer Verbandsvereine führen schon seit längerer Zeit sogenannte Konsumreisen durch und fahren damit tadellos. Eine grosse Zahl unserer Mitglieder kennt zum Teil noch lange nicht all die schönen Gegenden unseres Landes, und viele unter ihnen sehnen sich auch nach einer Reise ins Ausland. Jede Genossenschaft hat es selbst in der Hand, Reisen irgendwelcher Art, kleinere und grössere im Inland oder eine Fahrt ins Ausland selbst durchzuführen. Was die vielen Reisegesellschaften, Reisebüros und Autocars-Unternehmungen tun, sind eigens zusammengestellte Programme anhand der Landkarte und der SBB- und Postfahrpläne. Da Reisen nicht nur zeitgemäss sind, sondern eine willkommene Ablenkung, wie auch die Erfüllung oft langjähriger Wünsche, so darf und soll auch ein Konsumverein dieser Nachfrage gerecht werden.

Die Erfahrung hat gezeigt, dass Mitglieder und deren Angehörige sich recht gerne ihrer Genossenschaft für eine Reise anvertrauen. Dabei mögen verschiedene Gründe mitwirken, sicher aber auch der, dass man sich unter seinesgleichen fühlt, dass also *die genossenschaft-*

liche Verbundenheit ein starker Anziehungspunkt darstellt. Es hängt von der Leitung des betreffenden Vereins ab, ob mit einer Konsumreise ein kleineres Entgegenkommen dadurch verbunden wird, dass man die *Reisekosten mit Rückvergütung* offeriert. Allein schon die Ermöglichung der Bezahlung mit Reisemarken ist an sich ein Spezialangebot.

Ueber den Entschluss, welche Reisen günstig seien und eine erfolgreiche Durchführung versprechen, wird man nicht verlegen sein. Wir haben einmal die Möglichkeit, in Verbindung mit der *Schweiz. Reisekasse* (Popularis Schweiz) und deren reicher Erfahrung eine bestimmt vorteilhafte Reise zusammenzustellen. Diese Genossenschaft wird zudem jederzeit auf Grund unserer Wünsche hinsichtlich Gegend wie ungefähre Fahrkosten jedem Konsumverein ein zusagendes Programm vorlegen. Wir haben in Zusammenarbeit mit der Reisekasse den grossen Vorteil, uns nicht mit den Details befassen zu müssen; sie besorgt den Fahrplan, die Billette, die Autoverbindungen, das Essen und alles weitere, natürlich auch die Führung. Mit einer Konsumreise sollen wir keine Geschäfte machen wollen. *Sie ist eine Propagandaaktion wie jede andere* und hat den Vorzug der Abwechslung, der Vorteilhaftigkeit und der Gewissheit, dass unsere Reiseteilnehmer lange davon — und folglich auch vom Konsum reden werden.

Eine weitere Möglichkeit zur Durchführung solcher Fahrten ist die Fühlungnahme mit der örtlichen Bahnverwaltung oder dem betreffenden Stationsvorstand. Die SBB sind sehr bereitwillig und erfüllen die Wünsche unseres Vorhabens; sie haben ihrerseits ebenfalls Erfahrung und Kontakt mit Hotels bezüglich Arrangements grosser Essen usw. Es wird da und dort vielleicht sogar angebracht sein, mit den SBB in guten Kontakt zu kommen und das Bahnpersonal für unsern Konsumverein zu gewinnen. Die Bahnen haben meistens ihre eigenen Reiseprogramme, die sich sehr gut als Konsumreisen kombinieren lassen, wenn wir mit den Instanzen reden.

Für unsere Reisen kommen nicht allein die Mitglieder als solche in Frage, sondern es kann und soll die Verwaltung ins Auge fassen, ob nicht der genossenschaftliche Frauenverein oder andere örtliche Vereine dafür gewonnen werden können. Wie mancher Vereinspräsident ist froh, wenn man ihm diese ungewohnte Aufgabe abnimmt. Das gleiche gilt für Personalausflüge, verbunden mit Betriebsbesichtigungen usw. Alles lässt sich kombinieren und vieles ist bereits fixfertig im Reiseprogramm der Reisekasse enthalten. Es gilt lediglich zu überlegen, ob man sonntags oder wochentags reisen will, ob man Kurszüge mit Extrawagen einerseits oder Fahrten mit dem Roten Pfeil ausserhalb des Fahrplans vorzieht.

Wir entnehmen aus Zuschriften an die Schweiz. Reisekasse (Bärenplatz 9, Bern):

Eine Konsumgenossenschaft schreibt: «Die Reise war gut organisiert, alles klappte vorzüglich, kein Hasten und Pressieren, weshalb auch nie auf jemand der 420 Teilnehmer gewartet werden musste. Wollen Sie unsern Dank auch an den Reiseleiter und seine Helfer weiterleiten. Wir können andern Genossenschaften die Organisation einer solchen oder ähnlichen Reise (nach Isola Bella, Italien) nur empfehlen. Unserseits werden wir im Bedarfsfalle recht gerne wieder an die Dienste der Popularis appellieren.»

Eine Landwirtschaftliche Genossenschaft berichtet: «Im Namen und Auftrag des Vorstandes wie im Namen aller Teilnehmer unserer Fahrt möchte ich Ihnen für die flotte Durchführung bestens danken. Die ganze Abwicklung der sicher nicht einfachen Studienfahrt ist Ihnen glänzend gelungen. Unsere Teilnehmer kamen sowohl in fachlicher wie auch in landschaftlicher Hinsicht voll und ganz auf ihre Rechnung. Die ganze Fahrt und deren Durchführung wird uns veranlassen, ein andermal wieder an Ihr Reisebüro zu denken und Sie zu empfehlen.»

Denken wir stets an die Reisefreudigkeit aller Menschen. WBW

Aerztegenossenschaften in den USA

Die amerikanischen Aerztegenossenschaften dürfen nicht mit den sogenannten Gesundheitsgenossenschaften verwechselt werden. Letztere sind Genossenschaften von Farmern, welche eine Art Krankenversicherung auf genossenschaftlicher Basis organisiert haben, eigene Spitäler besitzen und Aerzte sowie Krankenschwestern beschäftigen. Bei den Aerztegenossenschaften handelt es sich jedoch um Kooperativen, deren Mitglieder ausschliesslich Aerzte sind, welche gemeinsam sogenannte « medical centers » bilden.

Amerika ist bekannt als Wiege der *Gruppenmedizin*, die die Tendenz zeigt, sich immer weiter zu verbreiten. Die ärztliche Wissenschaft ist heute so vielfältig geworden, dass kaum ein einzelner Mensch alle ihre Zweige gleichmässig vollkommen beherrschen kann. Selbst der sogenannte praktische Arzt ist auf die Dienste des Laboratoriums, des Röntgenspezialisten schon allein bei der Diagnose angewiesen. So wie die menschliche Arbeit heute im allgemeinen zu immer grösserer Spezialisierung neigt, steht auch die moderne Medizin sehr stark im Zeichen der Spezialisierung. Diese jedoch birgt zahlreiche Gefahren in sich. Der Spezialist hat die Tendenz, den Krankheitsfall nur aus seinem genau umrissenen Standpunkt und auf Grund seiner speziellen Kenntnisse zu betrachten. Der menschliche Organismus jedoch ist ein Ganzes, dessen einzelne Teile ineinandergreifen und das man nicht wirkungsvoll behandeln kann, wenn man nur das unmittelbar betroffene Organ ins Auge fasst. Man weiss heute, dass zum Bespiel Gicht und andere rheumatische Erkrankungen von schlechten Zähnen herrühren können, und selbst die modernsten Kuren mit Cortisone oder ACTH bleiben wirkungslos, wenn nicht zuerst einmal die kranken Zähne entfernt werden. Aerzte, die auf dem Gebiete der allergischen Erkrankungen (zum Beispiel Heufieber) spezialisiert sind, können oft ohne die Hilfe des Psychiaters ihre Patienten nicht erfolgreich behandeln, weil eine Ueberempfindlichkeit gegenüber von Pollen zum Beispiel oft seelische Ursachen hat.

In den modernen Spitälern ist diese notwendige Zusammenarbeit zwischen den einzelnen Spezialisten möglich, und in Amerika ist man heute dazu übergegangen, bei jedem Kranken, auch wenn er mit ganz genau umrissenen Beschwerden behaftet ist, eine Reihe von Routinetests durchzuführen, zum Beispiel Durchleuchtung der Lunge, Blutprobe, Wassermannreaktion, Urinanalyse, Grundumsatz usw. Die Spitäler sind in den USA jedoch stark überfüllt, und ausserdem sind auf dem Lande nicht dieselben diagnostischen Möglichkeiten gegeben, weil

die Dorfspitäler kleiner, ärmer und weniger gut ausgerüstet sind. Auch wollen Spezialisten meistens nicht in Dorfspitälern oder in kleineren Städten arbeiten, wo die Verdienstmöglichkeiten ungünstiger sind. Noch weniger denken sie daran, sich in so kleinen Orten eine Praxis zu eröffnen, einerseits weil den jungen Aerzten oft das Geld dazu fehlt, andererseits weil sie in solchen Gegenden keine grossen Möglichkeiten sehen.

Um diesem Uebel zu begegnen, haben sich schon vor 30 Jahren die ersten Aerztegemeinschaften gebildet, die die sogenannte Gruppenmedizin, das heisst die enge Zusammenarbeit zwischen den einzelnen Spezialisten in die Praxis umsetzten. So entstanden die «medical centers», die meistens in einem Haus untergebracht sind, in welchem die einzelnen Aerzte ihre Räume haben, wo sie Patienten empfangen. Die « medical centers », welche nicht genossenschaftlich organisiert sind, beschränken sich auf das gemeinsame Gebäude und eine Zusammenarbeit, die darin besteht, dass ein Arzt, der bei einem Patienten ein Leiden vermutet, das mit seiner Spezialität nicht direkt im Zusammenhang steht, diesen zu seinem Kollegen des gleichen centers schickt; also zum Beispiel ein Spezialist für Herzkrankheiten rät seinem Patienten, zuerst einmal die Zähne nachsehen zu lassen, wobei der Patient bloss eine Türe weiter gehen muss. Die Resultate der Untersuchungen werden sodann von den behandelnden Aerzten mit Einwilligung des Kranken ausgetauscht. Oft haben die «medical centers» eine gemeinsame Administration, das heisst sie haben ein zentrales Büro, das die Buchführung und die Vormerkungen für alle Mitglieder des centers durchführt, was für die Aerzte eine grosse Erleichterung ist.

Die Aerztegenossenschaften gehen weiter auf dem Gebiete der Zusammenarbeit. Was Diagnose betrifft, verwenden sie auch das System der Routinetests, für welche sie von den Kranken eine globale Summe verlangen, so dass der Patient nicht für Röntgen, Labor usw. extra bezahlen muss. Der Kranke kann seinen Arzt selber auswählen, doch wenn er zum Beispiel zum Lungenspezialisten gehen will wegen eines hartnäckigen Hustens, die Durchleuchtung jedoch einwandfrei nachgewiesen hat, dass keine Erkrankung der Lunge oder der oberen Luftwege vorliegt, so wird ihm geraten, zuerst einmal den Spezialisten für allergische Erkrankungen aufzusuchen, weil es sich vielleicht um eine Ueberempfindlichkeit gegenüber irgendwelchen Stoffen in der Luft handeln kann.

Viele Aerztegenossenschaften erwerben die verschiedenen Einrichtungsgegenstände, Mikroskope, Röntgenapparate usw. gemeinsam, und diese gehören dann der Genossenschaft als solcher und nicht den einzelnen Mitgliedern, welche jedoch Anteilscheine der Genossenschaft besitzen. Die Verwaltung ist selbstverständlich gemeinsam, das heisst das Büropersonal arbeitet für alle Mitglieder. Bezüglich der finanziellen Abkommen bestehen grosse Unterschiede zwischen den einzelnen Genossenschaften dieser Art. Manche haben eine gemeinsame Buchführung und zahlen als Genossenschaft Steuern (nicht deren einzelne Mitglieder). Mache gestatten ihren Mitgliedern, selbst Honorare einzunehmen, doch die Einnahmen für die diagnostischen Untersuchungen gehen in die gemeinsame Kasse.

Dank diesen Genossenschaften können sich junge Ärzte rasch etablieren, die sonst jahrelang hätten warten müssen, bevor sie selbständig werden. Andererseits haben diese Genossenschaften stark dazu beigetragen, die Gesundheitsverhältnisse auf dem Lande zu verbessern. Aber auch in den Städten sind sie sehr bedeutungsvoll, denn viele Kranke, die in den Spitälern monatelang hätten auf die Behandlung warten müssen, können zu günstigen Zahlungsbedingungen eine ebenso gründliche und gewissenhafte Behandlung erhalten. Die wissenschaftlichen Resultate sind viel genauer, Irrtümer seltener möglich als bei der Behandlung durch einzelne, unabhängig von einander arbeitende Aerzte, nicht zu sprechen von den geringeren Kosten.

Lisa Reldan, Chicago

Noch einmal: Zum Mitbestimmungsrecht der Ruhrarbeiter

Vor kurzem wurde hier auf das so wichtige Mitbestimmungsrecht hingewiesen, das sich die Gewerkschaften nach hartem Kampf in der Stahl- und Kohlenindustrie in Deutschland errungen haben. Es ist jetzt gesetzgeberisch verankert und stellt für die Beziehungen zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer etwas Einzigartiges und Neues in den deutschen Verhältnissen dar. Es wurde aber in den früheren Ausführungen bereits darauf hingewiesen, dass die deutsche Schwerindustrie nichts unversucht lassen werde, um ihre bedrohte Alleinherrschaft zu retten. Diese Prophezeiung ist inzwischen in Erfüllung gegangen, und zwar in einer Weise, die es verdient, festgehalten zu werden. Sie wirft ein bezeichnendes Licht auf die Wege der internationalen Schwerindustrie.

Die Stahl- und Kohlenindustriellen liessen es nämlich nicht bei der direkten Abwehr bewenden, sondern sie sicherten sich die Hilfe der ihnen befreundeten Auslandsindustrie. So kam es, während sie sich vorsichtig im Hintergrund hielten, zu zwei Interventionsversuchen des Auslandes in Bonn, um in letzter Stunde den elften Mann (siehe den Artikel in Nr. 13) für die Arbeitgeber zu retten und ihnen so das entscheidende Uebergewicht zu sichern.

Der eine kam von den Beneluxstaaten. Die Vorstellungen in Bonn wurden in ihrem Namen vom französischen Hochkommissar erhoben. Es ist kein Geheimnis, dass er enge Verbindungen zur französischen Schwerindustrie besitzt. Noch gröberes Geschütz wurde von den Amerikanern aufgefahren. Die «National Association of Manufacturers» und der «National Trade Council» liessen eine Pressekonferenz abhalten, auf welcher es ausser reichlichen Mengen von Wein und vorzüglichen belegten Brötchen auch ganz unverhüllte Drohungen für die deutsche Wirtschaft gab für den Fall, dass man das Mitbestimmungsrecht der Gewerkschaften nicht ein wenig abändern würde. Und worum handelte es sich bei der Abänderung? Um den so lange umstrittenen elften Mann, der im sonst paritätisch zusammengesetzten Aufsichtsrat ein Arbeitgeber sein und zu ihren Gunsten den Ausschlag geben sollte. Sollte der elfte Mann den deutschen Arbeitgebern nicht bewilligt werden, dann — nun dann müsste sich das ausländische Kapital voraussichtlich andere Anlagemöglichkeiten suchen und um den Aufschwung der Ruhrindustrie würde es geschehen sein.

Erfreulicherweise hat man sich in Bonn über diese Einschüchterungsversuche hinweggesetzt. Es ist aber wahrhaft denkwürdig, dass die gleichen Mächte, die vor

sechs und sieben Jahren mit solcher Energie das Bombardement der Ruhrindustrie betrieben, heute bereits aufs engste mit ihren alten Gegnern zusammenarbeiten, um die Macht der Gewerkschaft zu brechen oder auszuschalten. Dr. R.

Kreiskonferenzen

Frühjahrskonferenz des Kreises V

28. April 1951 in Aarau

Erstmals wurde die Kreiskonferenz auf einen Samstagnachmittag angesetzt. Der gute Besuch beweist, dass diese Neuerung Anklang gefunden hat. Kreispräsident *Albert Graf*, Menziken, konnte 112 Delegierte von 51 Vereinen willkommen heissen. 7 Vereine waren nicht vertreten. Als Gäste weilten in unserer Mitte Ch.-H. *Barbier*, Mitglied der Verbandsdirektion, F. *Güdel*, Vertreter/Revisor des V. S. K., Dr. *Dietiker* vom Genossenschaftlichen Seminar und Frau *Brüngger*, Lenzburg, als Vertreterin des Konsumgenossenschaftlichen Frauenbundes der Schweiz.

Der Präsident des Konsumvereins Aarau, E. *Theiler*, richtete sympathische Begrüssungsworte an die Konferenzteilnehmer. Frau Brüngger, Lenzburg, überbrachte die Grüsse des KFS und im besondern von deren Präsidentin, Frau E. Egli-Güttinger.

Ch.-H. *Barbier* sprach zu Jahresbericht und -rechnung des V. S. K. pro 1950. Der Referent konnte über gute Umsatzentwicklung aller Warenabteilungen des V. S. K. berichten. Besonders erfreuliche Resultate haben die Produktionsbetriebe zu verzeichnen. Das Departement Presse und Propaganda vermochte seine Kosten wesentlich zu reduzieren. Die Buchdruckerei hat ihre Zweckmässigkeit unter Beweis gestellt und unserer Bewegung wertvolle Dienste geleistet. Auch die Zweckgenossenschaften haben ein erfolgreiches Jahr hinter sich. Leider vermehrt sich in letzter Zeit die Zahl der Vereine, die Kreditüberschreitungen oder Substanzverluste aufzuweisen haben. Die interessanten Ausführungen wurden mit Beifall verdankt.

Dann orientierte Ch.-H. Barbier über die Traktanden der Delegiertenversammlung des V. S. K. vom 2./3. Juni in Genf. Eingehend begründete er den Antrag der Verbandsbehörden betreffend jährliche Beitragsleistung der Verbandsvereine an die Kosten des Genossenschaftlichen Seminars, den er recht eindringlich zur Annahme empfahl. In der Diskussion votierten verschiedene Redner gegen den Antrag. Es wurde bedauert, dass unsere Lehrtöchter nicht mehr im Genossenschaftlichen Seminar ausgebildet werden können. Im Hinblick auf den sich ständig verschärfenden Konkurrenzkampf können die Vereine nicht ohne Besorgnis neue finanzielle Belastungen auf sich nehmen. Der Antrag wurde gestellt, es sei die Vorlage zur nochmaligen Ueberprüfung im Sinne einer Verbilligung an die Verbandsbehörden zurückzuweisen. Nachdem andere Redner und besonders auch der Referent auf die geäusserten Bedenken erwidert hatten, wurde in der Schlussabstimmung der Antrag der Verbandsbehörden mit 71 gegen 5 Stimmen bei zahlreichen Enthaltungen gutgeheissen.

Als nächster Konferenzort wurde Brugg gewählt.

In der allgemeinen Aussprache kam Genossenschafter *Schmid*, Gränichen, auf die Tatsache zu sprechen, dass bei den zuständigen Instanzen die Tendenz vorhanden sei, immer mehr Artikel der Vermittlung durch die Lebensmittelgeschäfte zu entziehen und den Drogerien und Apotheken für den Alleinverkauf zuzuweisen. Ferner kritisierte er das Gebaren gewisser Lebensmittelkontrolleure bei der Ausübung ihrer Funktionen in unsern Verkaufslokalen.

Kritisch aufgenommen wurde, wie aus den Voten verschiedener Konferenzteilnehmer hervorging, ein Zirkularschreiben des Lagers 6 in Pratteln, das für die Zukunft die Belastung einer Retourfracht für Emballagen an die Vereine in Aussicht stellte. Ch.-H. Barbier versprach, die Reklamation an die Verbandsdirektion weiterzuleiten.

Nach zweieinhalbstündiger Dauer konnte Kreispräsident A. Graf die Tagung schliessen, indem er dem Konsumverein Aarau für den freundlichen Empfang, dem Referenten, den Diskussionsrednern und den übrigen Konferenzteilnehmern für ihre Mitwirkung dankte. A. H.

Frühjahrskonferenz des Kreises VI

29. April 1951, in Flüelen

Trotz Wind, Regen und Schnee fanden sich 34 Delegierte sowie vier Gäste und zwei Vertreterinnen der Frauengruppe nebst dem Kreisvorstand zur Frühjahrskonferenz ein. Diese nahm unter der speditiven Leitung des Kreispräsidenten, *Paul Leutenegger*, einen flotten Verlauf. Als Gäste konnten besonders begrüsst werden *Ch.-H. Barbier*, Mitglied der Direktion des V. S. K., sowie *Jos. Dubach*, *W. Bleile* und *W. Joos*. Vom KFS war Frau *Gut* und von der Frauengruppe Luzern Frau *Dolder* anwesend.

Einleitend gedachte der Vorsitzende in warmen Worten des leider verschiedenen Landrates Jos. Baumann, Präsident der Konsumgenossenschaft Gurtnellen. In ausführlicher Weise erstattete der Kreispräsident den Tätigkeitsbericht für das Jahr 1950, welcher einstimmig genehmigt wurde. Ueber das Kassawesen des Kreises referierte Kassier Hitz. Den Fr. 2678.35 Einnahmen stehen Fr. 1645.20 Ausgaben gegenüber. Es ergibt sich somit eine Vermögensvermehrung um Fr. 1033.15. Auf Antrag des Vorstandes wird der Beitrag auf bisheriger Höhe belassen.

In sehr instruktiver Art und Weise referierte *Ch.-H. Barbier* über Bericht und Rechnung des V. S. K. Erfreulicherweise könne das Jahr 1950 als ein sehr gutes bezeichnet werden. Die Importe haben gegenüber dem Vorjahre um 36% zugenommen. Sehr gute Abschlüsse erzielten auch die Zweckgenossenschaften. Der Ausbau unserer Presse ist sehr zu begrüssen. Mit dem Hinweis auf grosse Zukunftsaufgaben, wie den Bau von zwei Lagerhäusern, schloss der Referent seine interessanten Ausführungen, die vom Präsidenten bestens verdankt wurden.

In der Diskussion wies Geschäftsleiter *Naef*, Luzern, darauf hin, dass die Aufwendungen für Propaganda (0,26% des Umsatzes) als äusserst bescheiden betrachtet werden müssten, dies in Anbetracht der Grösse des Unternehmens und der Tätigkeit unserer Gegner. Ch.-H. Barbier verwies darauf, dass zum Beispiel die Migros 2% des Umsatzes für Propaganda aufwende. Gleichzeitig orientierte er über die Geschäfte der ordentlichen Delegiertenversammlung von 2./3. Juni in Genf. Dem Antrag, die Vereine mit einem Beitrag an das Genossen-

schaftliche Seminar mit 15 Rappen pro 1000 Franken Umsatz wurde stillschweigend zugestimmt.

Unter Mitteilungen des Vorstandes fand besonders die in Aussicht gestellte *Genossenschaftsreise* grossen Anklang. Diese wird am 15. August durchgeführt. Die Vereine sind bereits im Besitze eines ausführlichen Programmes und werden ersucht, für eine rege Propaganda besorgt zu sein. Auch haben sie für die Reisechefs besorgt zu sein. Weitere Instruktionen werden später noch erfolgen. Die Kosten konnten äusserst bescheiden angesetzt werden, da die Kreiskasse ebenfalls ihren Beitrag dazu leisten wird.

Hitz, Präsident der Konsumgenossenschaft Altdorf, überbrachte deren Grüsse und gab zur Freude aller Delegierten bekannt, dass sie die Tranksame zum Essen spende, was natürlich bestens verdankt wurde. — Frau *Gut* überbrachte die Grüsse des Genossenschaftlichen Frauenbundes der Schweiz und verdankte die freundliche Einladung. Sie appellierte neuerdings an die Vereine, möglichst überall eine Frauengruppe zu gründen.

Nachdem noch Baar als nächster Konferenzort bestimmt worden war, konnte der Kreispräsident die anregend verlaufene Konferenz um 12 Uhr schliessen. S. R.

Frühjahrskonferenz des Kreises VII

21. April 1951, in Rüti (Zürich)

126 Delegierte und Gäste besuchten an diesem schönen und optimistischen Frühlingstag die Kreiskonferenz in Rüti. Die Delegierten wurden mit einer gediegenen Tischdekoration vom Frauenverein des KV Rüti im schmucken, frisch renovierten «Löwen»-Saal, sowie mit drei vortrefflichen Liedervorträgen des Arbeitermännerchors überrascht.

Nach einem Willkommensgruss von *Ernst Zinggeler*, Präsident des KV Rüti, verdankte der Kreispräsident, *Ernst Sigg*, dem fortschrittlichen und gut geführten Gastgeberverein seinen überaus freundlichen Empfang.

Von den Gemeindebehörden waren Gemeindepräsident M. Stiefel und H. Niederacher, vom V. S. K. *H. Rudin*, Dr. *Ruf*, Dr. *Dietiker*, die Vertreter *E. Löliger* und *O. Bichsel*, die Verwaltungsratsmitglieder *F. Heeb*, Dr. *Güller*, *H. Erb*, *E. Hardmeier*, *O. Höppli* und als weitere Gäste Stadtrat *J. Peter*, *A. Zobrist* und Frau *L. Gross* anwesend.

Vor Beginn der Verhandlungen gedachte der Kreispräsident des am Ostersonntag verstorbenen verdienstvollen Genossenschaftspioniers *Arnold Bachofen*, der volle 32 Jahre den KV Thalwil präsidiert, dem Kreisvorstand während 14 Jahren angehört hatte und auch in der Baugenossenschaft mit grossem Erfolg tätig gewesen war.

Die Geschäfte des Vorstandes konnten sehr rasch erledigt werden. Die Jahresrechnung, die der Kreiskassier, Professor *P. Hasler*, wiederum sehr sorgfältig und aufschlussreich erstellt hatte, wurde ohne Diskussion einstimmig gutgeheissen. Der Jahresbericht, welcher umfangreicher als üblich abgefasst war und die sehr interessanten mündlichen Erläuterungen des Kreispräsidenten erhielt die Anerkennung durch die Versammlung. Der Kreisvorstand amtete sehr aktiv, bedingt durch die ausserordentliche Wirtschaftslage, durch das stete «Auf und Ab» und durch den sehr grossen Konkurrenzkampf. Er erfüllte seine Aufgabe nicht nur als administrative Zweckorganisation, sondern versuchte in richtiger Einschätzung der jeweiligen Situation die Vereinsverwaltungen zu unterstützen, zu fördern, um die Kreisvereine aktiver und konkurrenzfähiger zu machen. Der Kreis VII will kein loses Gebilde von 41 Vereinen sein, sondern er ist bestrebt, durch eine straffere Organisation eine grössere Vereinheitlichung und einen engeren Zusammenschluss zu erreichen. Weiter bemüht er sich, ein nützliches und erfolgreiches Bindeglied zwischen V. S. K. und Vereinsverwaltungen zu sein. In der Diskussion wurde dem initiativen Kreispräsidenten seine aktive und erfolgreiche Aufbauarbeit sehr anerkennend verdankt.

Ueber Jahresrechnung und Jahresbericht des V. S. K. für das Geschäftsjahr 1950 referierte *Hans Rudin*, Mitglied der Direktion des V. S. K.. Seine interessanten und konzentrierten Darlegungen fesselten einmal mehr alle Delegierten. Die Besprechung des Jahresberichtes wurde von ihm sehr aufschlussreich, erweitert im Hinblick auf das begonnene Jahr und die sich momentan abzeichnende Situation, gestaltet. Von den Traktanden der diesjährigen Delegierten-Versammlung in Genf interessierte die Versammlung natürlich der Antrag der Verbandsdirektion betr. Beitragsleistung zum Ausbau des Genossenschaftlichen Seminars Freidorf. *H. Rudin* empfahl den Delegierten eindringlich, diesen Antrag in Genf zu unterstützen und den im Kreis VII gehegten Wunsch, für die Ostschweiz eine eigene Bildungsstelle zu errichten, fallenzulassen. Abschliessend vernahmen die Delegierten, dass die Verbandsdirektion grosse Freude an der Initiative des Kreises VII habe. Unsere Vereine hätten auch recht gute Jahresabschlüsse erzielt. Leider sei aber in den letzten Jahren bei den Landvereinen umsatzmässig ein Stagnation eingetreten, während die Genossenschaften der Städte Zürich, Winterthur und Schaffhausen sich gewaltig entwickelt hätten. Anerkennung zollte er den im letzten Jahr mit gutem Erfolg durchgeführten Gemeinschaftsinseraten und einigen vortrefflich redigierten Jahresberichten, besonders demjenigen des KV Winterthur.

Die Diskussion wurde reichlich benützt: Für die Ostschweiz wäre die Erstellung eines leistungsfähigeren Lagerhauses Dringlichkeit; die V. S. K.-Jahresberichte sollten unbedingt moderner gestaltet, die Delegiertenversammlungen reorganisiert, das Kursprogramm des Genossenschaftlichen Seminars durch eine konsultative Kommission, in der auch der Kreis VII vertreten wäre, begutachtet werden usw.

Der Kreispräsident verdankte dieses vortreffliche und aufschlussreiche Referat und versicherte dem Vertreter der Verbandsdirektion, dass alle Kreisvereine guten Willens zur Zusammenarbeit mit dem V. S. K. seien und auch der Beitragspflicht an das Genossenschaftliche Seminar gewiss zustimmen würden.

Nach einer kurzen Pause, in der der KV Rüti allen Teilnehmern einen Imbiss servierte, referierte Stadtrat *Jakob Peter*, Mitglied des Kantonsrates, über das neue Steuergesetz des Kantons Zürich und seine Auswirkungen auf die Genossenschaften. In knappen 45 Minuten verstand es der Referent, die Delegierten über alle wesentlichen Neuerungen dieses am 8. Juli 1951 zur Abstimmung gelangenden Gesetzes aufzuklären. In seinem Referat verspürte jeder Zuhörer die grosse Fachkenntnis und Gründlichkeit von Stadtrat Peter. Das neue Steuergesetz bringt Erleichterungen für diejenigen mit kleinen Einkommen und eine Verschärfung für die diejenigen mit sehr grossen Einkommen. Eine Revision des Steuergesetzes drängte sich durch die Geldentwertung

auf. Da auch die Genossenschaften nicht ungünstiger behandelt werden, bezeichnete J. Peter die Vorlage als gut, die vom Volk unbedingt angenommen werden sollte.

Kreispräsident Sigg verdankte auch dieses instruktive Referat, das von jedem Teilnehmer bestimmt mit besonderem Interesse aufgenommen wurde. Alle Zuhörer vermochte der Referent zu überzeugen, für die Annahme einzutreten. Mit besonderer Freude konnten wir konstatieren, das die Genossenschaften nicht stärker belastet werden und dass unsere wirtschaftlichen Gegner mit ihren Anschlägen sich nicht durchzusetzen vermochten.

Unter Verschiedenem wurde bedauert, dass die Delegiertenversammlung des V. S. K. in Genf mit der Abhaltung der 600-Jahr-Feier des Eintrittes von Zürich in den Bund zusammenfalle und die reichbefrachtete Geschäftsliste keine Zeit für «Verschiedenes» mehr übrig gelassen habe.

Um 17.40 Uhr schloss Ernst Sigg die interessante, in gutem genossenschaftlichem Geist abgehaltene Frühjahrs-Kreisversammlung. Gü.

Zentralverwaltung

Delegiertenversammlung des V. S. K.

am 2./3. Juni 1951, in Genf

Bezugnehmend auf unsere Mitteilung im «Bulletin» Nr. 98 ersuchen wir die Verbandsvereine, welche die *Tagungskarten* für die Delegiertenversammlung *noch nicht bestellt* haben, um sofortige Bestellung bei der «Société coopérative suisse de consommation Genève». Diese Genossenschaft wird nächstens die Zuteilung der Quartiere vornehmen und sollte vorher in den Besitz aller Bestellungen gelangen. Wir möchten darauf hinweisen, dass die Unterbringung der Delegierten grosse Schwierigkeiten bietet. Es liegt deshalb im Interesse der Vereine, dass sie sich sofort anmelden.

Presse und Propaganda

Genossenschaftliches Jahrbuch 1951

Vereine, die beabsichtigen, das «Genossenschaftliche Jahrbuch 1951» zum Subskriptionspreis von Fr. 2.50 zu beziehen und die nötige Anzahl noch nicht bestellt haben, wollen dies sofort der Zeitungsadministration mitteilen.

Bestellungen, die nach 15. Mai eintreffen, können nur noch zum Preise von Fr. 3.50 verrechnet werden.

Druckerei und Administration: Basel, St.-Jakobs-Strasse 175, Postfach Basel 2

Inseratenannahme:

Inseratenagentur R.-C. Mordasini, Genf, rue du Marché 18
Telephon (022) 5 10 54

Insertionstarif:

Annoncen 60 Rp. per Millimeter bei 40 mm Breite
Reklamen Fr. 1.50 per Millimeter bei 83 mm Breite
Kleine Anzeigen 15 Rp. per Wort, Inserate unter Chiffre Fr. 1.— Zuschlag

Kinderheim Mümliswil

(Stiftung von Dr. B. und P. Jaeggi)

Dem Kinderheim Mümliswil wurden überwiesen:

Fr. 1000.— von der Genossenschaftlichen Zentralbank Basel.
» 25.— vom Kreisverband X des V. S. K.

Diese Vergabungen werden herzlich verdankt.

Arbeitsmarkt

Nachfrage

Wir suchen für unsere Schuhabteilung im Hauptgeschäft eine tüchtige **Schuhverkäuferin**, die der Abteilung als Leiterin vorstehen kann. Offerten mit Zeugnisabschriften und Photo, sowie Lohnanspruch, sind zu richten an die Verwaltung der Konsumgenossenschaft Worb, Worb (Bern).

Angebot

Jüngerer, initiativer **Kaufmann** (Handelsdiplom, bilanzsicherer Buchhalter; in ungekündigter Stellung als Stellvertreter des Verwalters, mit allen Arbeiten einer mittelgrossen Konsumgenossenschaft vertraut), sucht auf Frühjahr 1952 (eventl. früher) neuen Wirkungskreis. Ostschweiz bevorzugt. Anfragen unter Chiffre 1.11/5 an Annoncenagentur R.-C. Mordasini, rue du Marché 18, Genf.

Junge, tüchtige **Verkäuferin** mit Branchenkenntnissen in Lebensmittel-, Textil- und Haushaltwaren sucht Stelle. Eintritt sofort. Offerten sind zu richten unter Chiffre 1.11/4 an die Annoncenagentur R.-C. Mordasini, rue du Marché 18, Genf.

Tarif der Kleinen Anzeigen

15 Rp. pro Wort

Wie bestellen Sie eine «Kleine Anzeige»? Zahlen Sie den der Anzahl Wörter entsprechenden Betrag auf das Postcheckkonto I 7416 an die Annoncenagentur R.-C. Mordasini, Genf, rue du Marché 18, ein. Den Text Ihrer Anzeigen schreiben Sie deutlich auf die Rückseite des Einzahlungsscheines. Bei Anzeigen unter Chiffre ist Fr. 1.— beizufügen.

INHALT:

	Seite
Der kritische Punkt!	273
Rückvergütung und aktive Preispolitik	274
Nachahmenswerte Methode	275
Verkaufstechnik und Vermassung	276
Aus der Tätigkeit des Laboratoriums des V. S. K. im Jahre 1950	277
Gegenwart ist Ewigkeit!	277
Textiltagung in Olten	278
Konsumreisen	279
Aerztegenossenschaften in den USA	280
Noch einmal: Zum Mitbestimmungsrecht der Ruhrarbeiter	281
Frühjahrskonferenz des Kreises V	282
Frühjahrskonferenz des Kreises VI	282
Frühjahrskonferenz des Kreises VII	283
Zentralverwaltung: Delegiertenversammlung des V. S. K.	284
Presse und Propaganda: Genossenschaftliches Jahrbuch 1951	284
Kinderheim Mümliswil	284
Arbeitsmarkt	284